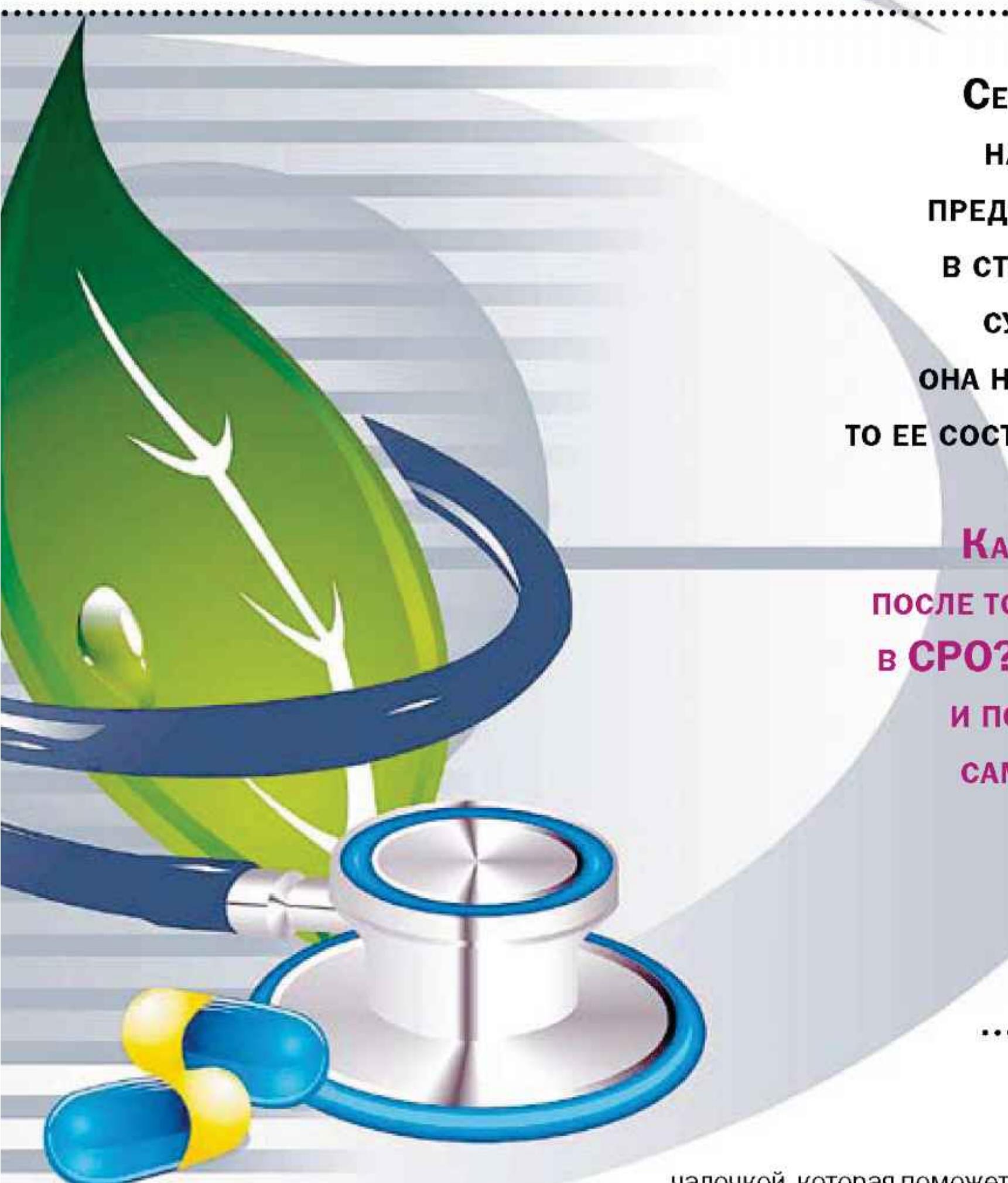


ФАРМАЦЕВТИЧЕСКОЕ БРАТСТВО



БЛИН, ШЕСТ И ПАЛОЧКА-ВЫРУЧАЛОЧКА

В советские времена фармацевтическая отрасль жестко контролировалась государством. Но после того, как старая система была разрушена, она, по меткому высказыванию генерального директора НП «Фармацевтическое единство» Сергея Снакина, стала напоминать блин с шестом, где блин – рынок, а шест – вертикаль власти. В том смысле, что между ними нет четкого взаимодействия. Спускать некие директивы власть еще в состоянии, а вот реагировать на потребности фармацевтов – уже нет. Она просто не успевает за быстро развивающейся отраслью. И в данном случае саморегулирование может стать той самой палочкой-выру-

чалочкой, которая поможет решить вопросы взаимодействия.

В чем же конкретно будут заключаться функции СРО в данном сегменте? «Большая часть организаций, работающих в этой отрасли, имеет очень поверхностные представления о том, как цивилизованно строить бизнес. Кроме того, фирмы так заняты решением различных ежедневных проблем, что им просто некогда читать директивы и знакомиться с новинками рынка. СРО могли бы оказать в этом отношении неоценимую услугу, – полагает С. Снакин. – Ведь самое важное, что может сделать саморегулируемая организация, это выполнять функцию связующего звена. Решать проблемы взаимодействия с государством и клиентами. А также доносить до власти информацию о потребностях фармацевтов».

Сегодня, когда многие отрасли переходят на саморегулирование, было бы странно предположить, что фармацевтика останется в стороне. Не секрет, что в данной области существует масса проблем. И поскольку она напрямую связана со здоровьем нации, то ее состояние волнует не только специалистов и чиновников, но и простых граждан. Как изменится фармацевтический рынок, после того как большинство компаний вступят в СРО? Чем обернется этот процесс для фирм и потребителей? Не станет ли образование саморегулируемых организаций в данном сегменте началом монополии? Вот только часть вопросов, которыми задаются сегодня многие.

ЕЛЕНА ХАРЛАМОВА

К этому можно еще добавить решение юридических проблем, надзор за качеством лекарств, реагирование на жалобы клиентов и т. д. Одним словом, надежды на СРО возлагаются весьма большие.

К слову, о потребителях. Только по официальным данным, фальсифицированными являются порядка 12% лекарств, продаваемых в аптеках. Однако единственное, что, как правило, предпринимает клиент, недовольный качеством медикаментов или обслуживания, – обращается с жалобой в Министерство здравоохранения. Учитывая количество инстанций, которое проходит жалоба, ждать ответа ему приходится несколько месяцев. Предполагается, что СРО будет реагировать на такие ситуации быстро. Ведь на карту поставлен вопрос имиджа.

ОБРАТНАЯ СТОРОНА МЕДАЛИ

Казалось бы, при таком раскладе от создания саморегулируемой организации выигрывают все: и компании, и потребители. Однако несмотря на очевидные преимущества солидная доля предприятий не спешит включиться в этот процесс. «Думаю, что вопрос желания или нежелания вступать в саморегулируемые организации для представителей фармотрасли едва ли носит эмоциональную окраску, – говорит заместитель директора СРО «Стандарты фармацевтического рынка» Светлана Курашева. – Несмотря на то, что многие фирмы находятся в достаточно жестких конкурентных отношениях друг с другом, они вполне способны находить общий язык в тех случаях, когда речь идет о создании цивилизованных условий для развития их бизнеса». Крупные компании, по ее словам, никогда не заявляли о том, что не желают вступать в СРО, просто им необходимо время для изучения ситуации и оценки выгодности подобного шага. К тому же в таких структурах существует определенная процедура принятия решений, и, как правило, в итоге руководители и акционеры соглашаются с целесообразностью членства в СРО.

«Нужно понимать, что СРО – это не лоббистская структура, защищающая интересы узкой группы компаний, – продолжает эксперт. – Задача подобной организации – обеспечить

ТОЧКА ЗРЕНИЯ



**ОЛЕГ МОИСЕЕНКОВ,
директор СРО НП «Стандарты
фармацевтического рынка»:**

– На сегодняшний день в нашу СРО входят 40 различных компаний и организаций, представляющих практически весь спектр участников фармацевтического рынка – от аптек и аптечных сетей до крупных производителей и дистрибутеров. Причем это как небольшие региональные компании, так и крупнейшие национальные структуры. Учитывая, что организация как самостоятельное юридическое лицо зарегистрирована только в марте этого года, наши цели в плане дальнейшего расширения состава ее участников можно считать достаточно амбициозными. Мы рассчитываем, что к концу этого года в СРО вступят все крупные аптечные сети, а также абсолютное большинство отечественных и зарубежных производителей, играющих сколько-нибудь заметную роль на российском фармацевтическом рынке.

Если говорить о будущем, то очень перспективным направлением видится сотрудничество с врачебными ассоциациями, организациями пациентов и т. п. Что же касается масштабов деятельности СРО, то оптимальным вариантом представляется их сращивание с аналогичными международными структурами. В конце концов, вопрос об интеграции в мировое экономическое пространство никто с повестки дня не снимал, и с этой точки зрения объединение наших пока еще только зарождающихся саморегулируемых организаций с более развитыми зарубежными коллегами выглядит вполне логичным шагом.

прозрачные и корректные условия работы участников рынка, позволяющие облегчить их взаимодействие как между собой, так и с государством. Отсюда вытекает главный принцип, который обязателен для соблюдения всеми членами СРО, – безусловное выполнение принятых в ней норм и правил. Нужно постоянно быть готовым подтвердить соответствие заявленным стандартам, в том числе и в рамках внутренних проверок.

Те, кто это понимает и готов соответствовать не на словах, а на деле, сразу видят преимущества членства в СРО. Те, кто преимущества видит, но брать на себя дополнительные обязательства не готов, объясняет свое нежелание вступить в организацию той или иной причиной».

НА ЧУЖИХ ОШИБКАХ

Одной из причин нерасторопности фирм в вопросах вступления в СРО является нежелание платить взносы – вступительный и ежемесячные. И хотя сумма их невелика, а расходная статья СРО вполне прозрачна (в первую очередь зарплаты специалистам: юристам, экспертам и пр.), энтузиазм при этом почему-то частенько сходит на нет. Что странно, ведь, напротив, настораживать должны организации, предлагающие внести лишь вступительный взнос и не заводящие разговор о ежемесячных. На что они тогда планируют содержать штат сотрудников и какими силами защищать интересы своих подопечных? На первые взносы новичков? Тогда эта организация весьма походит на пирамиду.

Не благоприятствует развитию саморегулирования в фармацевтике и не всегда удачный опыт других от-

ТОЧКА ЗРЕНИЯ



**ВЛАДИМИР РУДАШЕВСКИЙ,
заместитель председателя комитета Торгово-
промышленной палаты РФ по научно-техническим
инновациям и высоким технологиям:**

– Уверен, что перспективы у саморегулируемой организации в фармотрасли самые оптимистичные. Очень много высокопрофессиональных и играющих не последнюю роль на рынке людей сегодня заинтересованы в подобной структуре. Причем я имею

в виду не только представителей бизнеса, но и высоких государственных лиц.

Ситуация складывается так, что роль СРО как в этой сфере экономики, так и в большинстве других будет только увеличиваться. К этому подталкивает логика развития экономики страны: если уж руководители государства провозгласили в качестве приоритета «модернизацию и инновации», то понятно, что реализовать все лежащие в данной плоскости задачи без крупного инвестиционного капитала невозможно. А для инвестора (особенно западного) наличие в той или иной отрасли саморегулируемых организаций, а также принадлежность к ним потенциального партнера часто является определяющим критерием при принятии решения о вложении средств.

раслей. В первую очередь речь идет о строителях, у которых, как известно, членство в СРО является обязательным. И, как следствие, на рынке появилось множество непорядочных организаций, готовых взять строительные компании под свое крыло.

Как же быть фармацевтам, чтобы не повторить ошибок строителей? Чтобы в фармотрасли не появились СРО-однодневки, которые не в силах справиться с возложенными на них обязанностями? Отвечая на эти вопросы, большинство специалистов сходятся во мнении, что, во-первых, вступление в СРО должно оставаться добровольным, поскольку обязаловка всегда приводит к печальным последствиям. А во-вторых, серьезным рычагом воздействия должен стать имиджевый момент. «Если люди, принимавшие участие в организации СРО, быстро закрыли свою организацию, едва успев собрать взносы, значит об их деятельности должно стать известно всем, – считает С. Снакин. – Образно говоря, их фотографии с комментариями из серии: «Этот человек – мошенник. Ему нельзя доверять» – должны быть развешаны на каждом столбе».

КОГДА КОЛИЧЕСТВО ИМЕЕТ ЗНАЧЕНИЕ

Разумеется, нельзя обойти вниманием и тему санкций. Ведь ни для кого не секрет, что на данном этапе развития рынка его добросовестные участники страдают гораздо больше, чем недобросовестные. Разрешить эту ситуацию должна как раз СРО. О том, как этого можно добиться, на конференции «Закон+Стандарты: СумМИРуем возможности» рассказал заместитель председателя комитета Торгово-промышленной палаты РФ по научно-техническим инновациям и высоким технологиям Владимир Рудашевский. Он предложил использовать опыт... турецкого рынка: «Как на любом восточном базаре, там полно народу, но кражи редки, поскольку рынок разделен на сегменты. И в случае воровства власти рынка закрывают весь сегмент». Коллективная ответственность в фармотрасли, по его мнению, принесла бы положительные результаты. Достойные участники рынка не

ТОЧКА ЗРЕНИЯ



**ЕЛЕНА НЕВОЛИНА,
исполнительный директор Некоммерческого
партнерства содействия развитию аптечной отрасли
«Аптечная гильдия»:**

– Наше некоммерческое партнерство на сегодняшний день не является саморегулируемой организацией по ряду причин, одной из которых является отсутствие подзаконных актов, проясняющих «мутные» нормы законодательной базы. Так, например, единое требование для получения статуса СРО – участие в некоммерческой организации 25 юридических или 100 физических лиц. Если представить, что на фармацевтическом розничном рынке присутствует более 50 тыс. юридических лиц, то нетрудно посчитать, что 25 компаний обеспечат охват рынка в 0,05%. Безусловно, такая СРО может разработать собственные стандарты профессиональной деятельности, даже превосходящие законодательно установленные для розничной торговли лекарственными препаратами требования, но они будут являться обязательными лишь для ее членов, а остальные участники рынка могут создавать свои организации и принимать свои стандарты. В связи с этим возникает вопрос: может ли государство передать какие-либо полномочия большому количеству СРО? И есть ли смысл в большом количестве таких организаций?

Отсутствие института саморегулирования в нашей стране порождает недоверие к некоммерческим организациям. Многие участники считают, что пусть крупные игроки рынка через НКО решают профессиональные вопросы за собственный счет, а на нас, маленьких, и так все лоббированные ими решения будут распространяться. Кроме того, большинство убеждено, что решать вопросы с государственными органами невозможно, все равно решение будет принято в их пользу. В таких условиях вводить обязательное членство в СРО фармацевтических организаций нецелесообразно.

спешили бы принимать в свои СРО компании с подмоченной репутацией. Таким образом, саморегулирование стало бы весьма жесткой системой контроля для всех фирм.

В целом же опрошенные нами представители рынка сошлись во мнении, что СРО в данном сегменте должны объединять сравнительно небольшое количество компаний. Это позволит одновременно убить двух зайцев. Во-первых, небольшой организацией проще управлять. Если в ее составе не более 200 компаний, то можно принимать во внимание интересы каждой из них, что в случае большого количества членов не представляется возможным. Во-вторых, появление не одной, а нескольких СРО автоматически решает вопрос с монополией – у нее просто не будет возможности возникновения.

РЕЗЮМЕ

Стоит отметить, что неоднозначная оценка идеи саморегулирования в фармотрасли характерна не только

для участников рынка, но и для представителей власти. Так, на одном из заседаний, посвященном данному вопросу, заместитель руководителя Росздравнадзора Елена Тельнова высказала достаточно жесткую позицию: «Сначала саморегулируемая организация должна встать на ноги и показать, что она в состоянии решать вопросы регулирования рынка. Кроме того, в условиях, когда актуальность борьбы с подделками не уменьшается, наблюдается значительный рост цен на лекарства, государство не может позволить себе отпустить рынок».

И все-таки даже при отсутствии единого мнения логика развития событий показывает, что для перехода рынка на качественно новый уровень СРО необходима. И опыт западных коллег – очередное тому подтверждение. Пока на саморегулирование перешли лишь избранные компании. Но если учесть совсем небольшой срок, прошедший с момента возникновения данной идеи, перспективы у СРО в фармотрасли весьма обнадеживающие.